

三百六十行，生意无大小。无论你是从事什么样的生意，卖货还是开店，实体还是网络，加工还是贸易，有形还是无形，商业还是金融等等。形形色色的生意背后，只要我们能够掌握它的基本逻辑，你才算正式入行。否则，还是把偶然当做必然，门还没进。只有进了此门，反复不断磨练，直至炉火纯青，把做法升华成手艺，就没有你赚不到的钱，大小多少罢了。这些商业逻辑就是所有生意的三个基本核心。

第一个核心：找价差

作为生意人你需要有商本位的状态。很多人有个死结，那就是“入商海狼性不足，进佛门六根不净”，老是在纠结之中，自己跟自己过不去。狼驰骋草原成为霸主，就是一天到晚在找肉吃，狼不吃肉会饿死，因为狼的胃只能消化肉，不能消化草。这里的“肉”就是指利差。商人谋利，资本逐利，这里的利是指价差，有价差就有商机。

有利可图

，唯有价差才能产

生利润，有利润生意才能持续。因此

，鬼谷钱经提示你：商始于不对等的价值交换。

不对等在这里也就是指价差。价差就是特定时空角下的价值差。价差有正向价差和负向价差，正向价差比较好理解，大部分生意都是在做正向价差，低价进高价卖。

反向价差指什么？做过期货类生意的朋友，一定明白“套利”的操作，正向反向都能赚钱。正向套利是先买后卖，反向套利是先卖后买。这取决于你对价格指数的预期判断，预期未来涨，就做正向套利；预期未来跌，就做反向套利。反向价差出现，不仅仅体现在期货交易中，现实市场中同样存在这样的可能和机会，价高时卖掉，价低时再买回来。一卖一买之间，东西没有变，却赚到了利差。

价差之所以存在，源于价值的不确定性，

价值大小取决于时间空间和角度。

优秀的生意人具备一项最厉害的思维：凡存在的不要轻易定价。

内行看门，道外行看热闹。有的人在赚时间的价差，比如炒股票；有的人在赚空间的价差，比如做国际贸易；有的人在赚角度的价差，比如搞收藏，角度价差取决于你的认知。

找到价差，你就能找到机遇和机会。商人真正的核心能力，不是技术，不是资金，不是团队等，这些要素很重要，但都不是生意和商业的关键。

商人核心的能力只有一条，那就是在需求中洞见价差。

这需要你具有一双剥离了假相之后看到真相的慧眼。普通人求果，高手畏因。

价差是建立在价值基础上对于其价格的主观判定。表面上是不同人之间的认知差距，是人心人欲在特定时空下做出的价值判断，其实质是人性作用下，对某一事物真理真相的慧眼识别。

第二个核心：做交易

价差实现的过程就是做交易，交易是价值交换的规范化。因需要产生价值，因交易才有利润。再好的东西放到库房那是产品，放到市场中来做交易才叫商品。市场就是所有交易的总和。规范化的交换也就是交易，

交易由四部分构成：对象，结构，条件和顺序

。价差再好再大，假如你搞错交易环节，别说你想赚到钱，可能会偷鸡不成蚀把米。

顺序就是流程

。按照逻辑关系和时间先后来布局打桩。常言道，先做朋友，再做买卖；先做人，再做事，讲究的就是先后顺序。有的生意是先买后卖；有的生意是先卖后买；结果大有不同。传统生意是先卖货后服务；创新商业则要求，先吸粉，再倍值；从货场人到人货场的变革就是这个道理。

条件就是门槛。

价值交换需要有基本条件作保障。这涉及价格，时间，配套，服务等等。交易的核心在于让价值交换变得容易。一要提升价值本身，价值包括直接价值，使用价值，附加价值，无形价值等。二要降低门槛，门槛包括价格，信用，金额，数量等等。条件的关键在于交换各方的彼此共赢。

结构就是关系。

关系就是逻辑，逻辑就是因果。很多人都去学习海底捞

的经验，强化变态服务，照样不成功。为什么？!因为他们只看到个表皮。海底捞的逻辑其实是这样：公司先服务好员工，员工再服务好顾客，顾客最后自然回报公司，公司再次在员工身上

投入更多服务，这个闭环逻辑已经深入到海底捞的文化基因里面，成为了信仰。是由内而外的自然流露。店面考核指标是员工满意度和顾客满意度，而不是利润。因果相续，住因住果。老板张勇信这个也真的按照这个在做。单就这一点，你能学会吗？！

对象就是交易的各个关联方

，包括买卖方，中介方，担保方，评估方，监管方等等；每一个环节上的交易对象都至关重要，缺一不可。尤其是对于相对复杂的交易而言

。

如今的电商平台，引入信用结算物流等第三方就是很好的案例。

第三个核心：求永续

现实中的交易往往是老板一个人无法独立完成的，需要借助团队和外力共同协作才能达成。这时候很多老板开始犯浑，太过自我自负，总认为自己是领袖，功高权威，目里无人，胸中无量，利前无心。仔细去看，哪一个大老板能成就事业，全是个人的作为？！几乎没有。纵使你浑身是铁又能打出几根铁钉。高手个个都是懂得分工分钱分面子。

能赚会算是本事，敢花敢分是格局。

说心

里话，你

今天干得不够好，

还没有多大成就，就是一个死结一直

不敢打开，这就是：分！会分是智慧，

有舍才有得，大舍大得。经商有个古训，只取两分利，就是分的智慧。分工就是要学会协作协同，取人之长，补己之短，容人之短，彰己所长；分钱就是补血，给自己和自己的事业补血，分钱就是加油，加油动力更足。

分钱从本质上看就是永续不断地给自己再次赚钱。

分面子就是给荣誉，给荣誉就是给责任，给责任就是给目标和任务。很多人认识不到这背后的深层次价值和意义。所以说，看似你身入商场几十年，没搞懂分的智慧，你就永远没有长大。

找差价 + 做交易 + 求永续，这是所有生意的三个核心，也是所有生意做强做大的唯一成长路径，没有第二。所以，你必须领会和掌握；因为这是所有生意背后的底层商业逻辑。社会再发展，不确定性再多，古今中外，过去未来，永远不变的就是商业逻辑，商业逻辑衍生商业模式，商业模式演化其他商业经营方略。这是规律，也是因果，因果不虚。

商业之上你要有投行思维

不懂资本思维财富离你而去。

中国已进入资本经济时代。这个时代的

特征就是在以前市场经济的基础上又加了一根金融杠杆

。经济上多了这一根杠杆

，就让我们获取财富的活动空间和灵活性大大增强。因此，我们需要掌握资本思维。资本就是对资源的支配权，通过资源支配带来更多的支配权就是资本思维。通过资本思维来优化和配置社会财富，实现社会效率的最大化就是资本运作的社会价值。因为资本有趋利性和增值性，追求利润最大化。

这就会促使社会资源的配置朝着效率效益最大化的方向上行。社会资源将依次流入最有效率的国家和地区、最有效率的产业、最有效率的企业、最有效率的项目、最有效率的个人。资本的逐利促进资源的优化，资源的优化顺势产生新的资本，并且不断产生新的机会，如此一边循环一边膨胀。**资本思维的精髓是价值重构。**

即对相关资源进行时间空间上的结构重组，从而产生由“石墨”到“金刚石”的增值效果。

投行思维的本质是价值重构。

价值重构就是通过资源配置推动资源投向最有配置效率的地方。空间上，表现为引导资源依次流入最有效率的国家和地区、最有效率的产业、最有效率的企业、最有效率的项目、最有效率的个人。资

本逐利，资本围绕资本

增值率而流动，资本使用效率牵引着资本形成

。投行思维的本质是资源配置后的价值重构。

价值重构，即对资源的种类、数量等时空分布进行调整，产生由“石墨”到“金刚石”的增值效果。

宏观重组，是全社会范围内进行的资源重组，比如国有经济重组；中观重组，是某行业或区域内的资源重组，比如电力行业整合、上海地区资产重组；微观重组，是企业内部和企业之间的资产重组，即投行业务中的并购重组。**投行思维需要具备四大能力和五大要素。**

投行思维的本质是资本运作。

思维方式是一种长久的习惯，投行思维亦是如此。只有在实践中不断训练才有可能理解并掌握到位。具体而言，可以先从价值重构的微观角度入手，不断积累实战经验，归纳各种操作模式，努力做到收放自如。如果这一层面的事情做得游刃有余，可以切入结构重组的中观、乃至宏观领域，将投行思维发扬光大，从而实现资源价值最大化。

金融的本质就是钱如何生钱。钱不是万恶之源，钱只是可以将一切量化。资产可以量化，思维可以量化，生命可以量化，感情可以量化，甚至时间都可以量化。万物皆为我所用，万物皆不为我所有。一切有形资产都是身外之物，你在这一过程中形成的思想、格局才是自己的。

无论炒股、投资、还是买房，金融都是一个跟人性博弈的过程。这种博弈分为四种境界：技术—艺术—法术—道术。最强的对手就是你自己。一旦你战胜了自己，如同跳出三界外不在五行中；人弃我取，人取我予；大我无我，众生之所求，正是你所舍……跟随禅门商道持续修为，一起开启财智之旅！